



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 6: „Educație și competențe”

Titlu proiect: „Atragerea de candidați (viitori studenți) la învățământul terțiar universitar ingineresc și pregătirea lor pentru cerințele pieței muncii actuale”

Cod SMIS proiect: POCU/379/6/21/124651

Partener 6: OMEGA TRUST SRL

Fișa de Seminar nr. 5

Bugetare și prognoză





Realizare buget investiție, buget de venituri si cheltuieli, situatia fluxurilor de numerar

Bugetul de investiții reprezintă un instrument de planificare internă a societății, a cheltuielilor și surselor de finanțare, în vederea realizării activităților asociate achizițiilor și dezvoltării, acestea fiind acoperite din mijloace bănești interne ale societății sau din fonduri atrase, de la bănci sau alte instituții financiare.

O structurare temeinică a bugetului pe orizont scurt (până într-un an), mediu (între 2 și 3 ani) sau lung (mai mare de 3 ani), va ajuta societatea și, implicit, proprietarii acesteia să aibă o imagine clară asupra patrimoniului societății și dinamicii în timp, cu indicatori importanți de monitorizat.

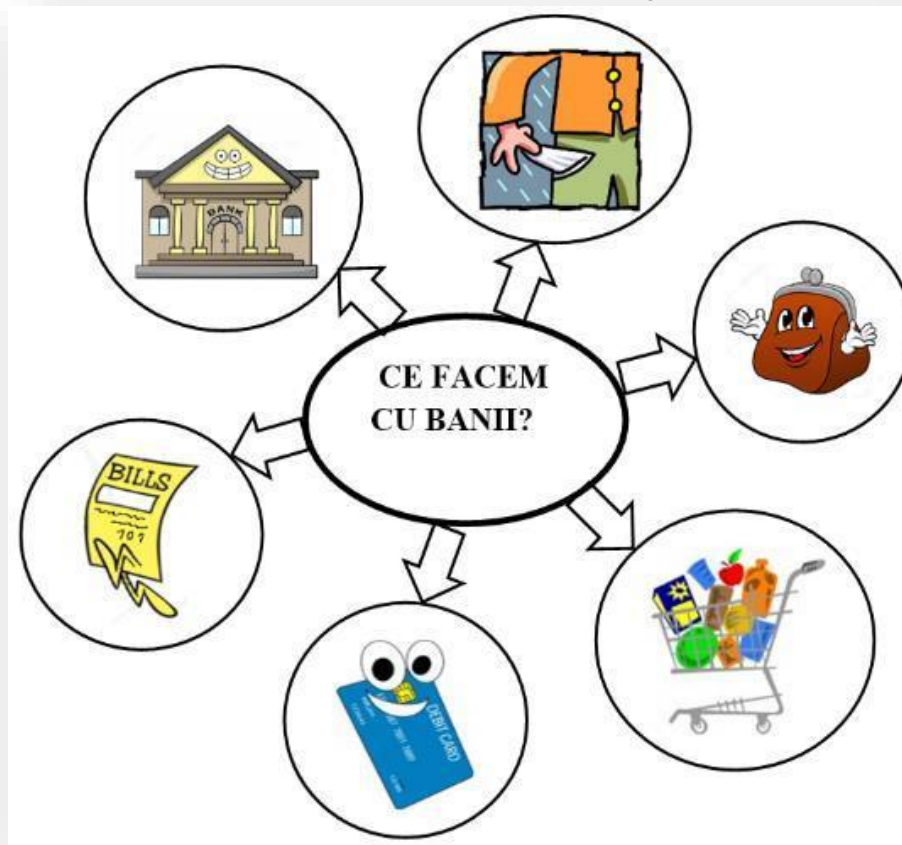


Realizare buget investiție (tipuri cheltuieli, structurare în Excel)

Cu toate că există personal financiar, specializat în crearea bugetelor și urmărirea evoluției componentelor acestuia, în prima etapă de dezvoltare a societății, este importantă implicarea administratorului în activitățile de creare și monitorizare.

Acest lucru este recomandabil cu atât mai mult cu cât toate deciziile de investiții sunt luate prin acordul proprietarului societății, care este de altfel și persoana de drept care răspunde pentru situațiile financiare ale societății.

Realizare buget investiție (tipuri cheltuieli, structurare în Excel)





Exemplu practic

Având în vedere planul de activități al societății nou înregistrate:

Descrieți obiectivele și activitățile societății nou înființată

(Sursa: Fișa de seminar 1- Introducere în antreprenariat. Selectarea ideii și demararea afacerii)

Exemplu practic: societatea nou înființată AGN Software SRL se va ocupa de dezvoltarea unui nou produs software tip ERP pentru companii private din industria textilă din România și vânzarea sa în piața din România.

Pentru următorii trei ani, societatea și-a propus următoarele obiective și activități asociate:

Achiziție echipamente, dotări și licențe informatice necesare dezvoltării programului software până la finalul celei de a doua luni de la demararea investiției.

- Achiziție 5 laptopuri performante de tip HP XC90



Exemplu practic

- Achiziție mobilier specific birou (5 mese birou și 5 scaune ergonomice)
- Achiziție licențe informatice necesare (windows, office, licențe informatice specializate)

Formarea unei echipe de 5 programatori în maxim 5 luni de la demarare investiției.

- Stabilire buget recrutări și a cerințelor specifice (definire cerințe din fișa postului)
- Publicare anunțuri de recrutare pe website-uri de specialitate
- Derulare interviuri cu candidații din listele scurte
- Transmitere oferte, negociere și semnare contracte cu angajații selectați



Exemplu practic

Dezvoltarea unui produs informatic de tip ERP adresat companiilor private din industria textilă din România având 3 module inovative de management și gestiune specifică până la finalul anului 2021

- Stabilirea cerințelor tehnice și funcționale ale programului informatic
- Schițarea arhitecturii de sistem
- Programarea efectivă pentru dezvoltarea produsului în varianta beta
- Testarea și îmbunătățirea continuă a produsului

Vânzarea directă a produsului către un număr minim de 50 de clienți din industria textilă până la finalul anului 2022

- Stabilirea strategiei de vânzare a produsului (direct și prin parteneri)
- Abordarea unui număr de 500 de prospekți prin canale de marketing online
- Transmiterea de oferte pentru prospekții interesați
- Semnarea de contracte cu clienții și menținerea relației cu aceștia.



Costul

Costul final al unui produs sau serviciu cuprinde „costurile aferente achiziției, producției, prelucrării, dar și alte costuri suportate de compania care le realizează sau le prestează, în cazul serviciilor” (E. Rujan, 2018).

Costul de achiziție cuprinde:

- „prețul de cumpărare facturat de furnizor, fără TVA.
- taxele de import și alte taxe,
- cheltuielile de transport, manipulare;
- alte cheltuieli care pot fi atribuite direct achiziției bunurilor



Costul

Costul de producție sau prelucrare al stocurilor cuprinde:

- cheltuieli directe aferente producției;
- cota cheltuielilor indirecte de producție legată de fabricația acestora.

Costul stocurilor unui prestator de servicii cuprinde:

- manopera și alte cheltuieli,
- cheltuielile legate de personalul direct angajat în furnizarea serviciilor;
- cheltuielile cu personalul însărcinat cu supravegherea;
- cheltuieli de regie” (E. Rujan, 2018).



Costul

În cadrul literaturii de specialitate, costurile au fost clasificate și în costuri de: producție, costuri fixe, costuri variabile, costuri de distribuție și costuri de promovare.

Costurile de producție sunt „costurile ce presupun **multiplicarea produsului**, astfel încât să devină posibilă comercializarea sa pe piață” (G. Năstase, 2018).

Costurile fixe sunt „costurile care, pe termen scurt, **nu se modifică ca volum în funcție de modificarea producției** iar **costurile variabile** sunt cele care **se modifică în funcție de volumul producției**” (G. Năstase, 2018).

Costurile de distribuție sunt „cheltuielile care sunt legate de **depozitarea, transportul și vânzarea produselor**” (G. Năstase, 2018).

Costurile de promovare cuprind „toate costurile legate de **publicitate, facilități** acordate cumpărătorilor sau distribuitorilor, **stimulente** etc.” (G. Năstase, 2018).



Sursele de finanțare a afacerilor

În selectarea surselor de finanțare, antreprenorii trebuie să țină cont de: elementele caracteristice afacerii; elementele care intră în alcătuirea mediului intern și extern al afacerii; riscurile afacerii; avantajele și dezavantajele afacerii. În acest caz, autorii din domeniu, recomandă:

- „cunoașterea diferenței dintre tipurile de finanțare și relevarea importanței lor comparative pentru demararea afacerii;
- analiza surselor de finanțare;
- evaluarea impactului diverselor tipuri de garanții operate în procesul de finanțare;
- aplicarea diverselor variante de finanțare a afacerii și selectarea schemei optime de finanțare a afacerii proprii” (C. Roncea, 2018)



Sursele de finanțare a afacerilor

Dintre sursele principale de finanțare pot face parte:

- „capitalul personal;
- participările în capital;
- creditul vânzătorului;
- ajutoarele sau subvențiile acordate fondatorilor de locuri de muncă;
- împrumuturile fără garanție;
- creditele pe termen mediu și lung;
- creditul fiscal”(Ghid pentru viitori antreprenori).

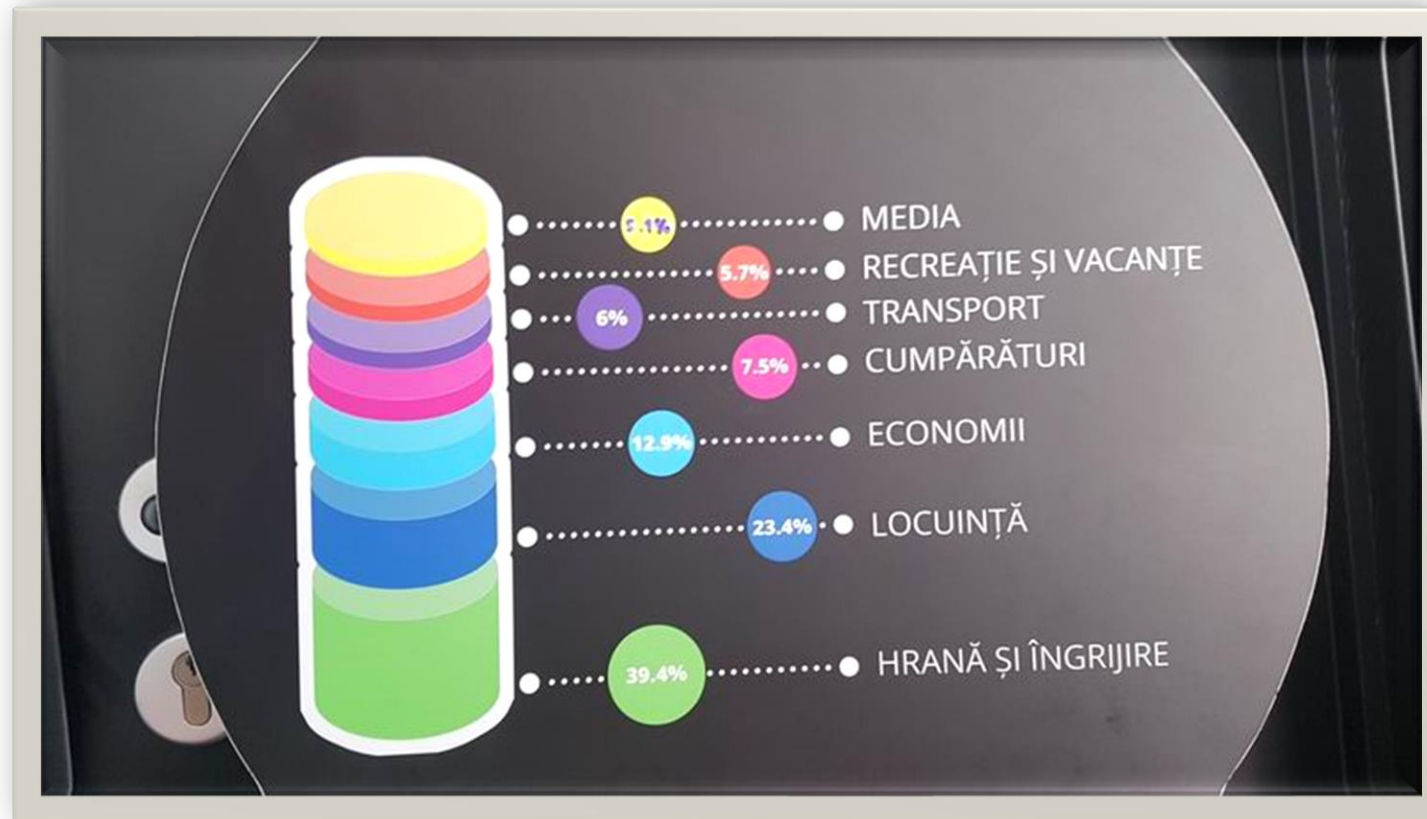


Sursele de finanțare a afacerilor

Înainte de selectarea formei de finanțare este foarte important să existe o analiză prealabilă a afacerii în sine, a sustenabilității și eficienței acesteia; dar și a perioadei de timp necesară pentru acoperirea costurilor inițiale și încasarea profitului. Numai în urma identificării acestor elemente se poate lua decizia corectă privind continuarea afacerii și modul de implementare al acesteia.

În analiza prealabilă a proiectului de afaceri se recomandă să fie inclusă și o analiză a gradului de implicare și finanțare din partea partenerilor sau a colaboratorilor, dacă există; dar și analiza pieței, a concurenților și clienților vizați.

Identificare costuri si surse de finantare



Exemplu practic

In funcție de obiectivele și activitățile enumerate mai sus, analizați tipurile de cheltuieli și sursele de finanțare

	Nr. crt	Denumirea capitolelor și subcapitolelor
Obiectivul 1 Achiziție echipamente	CAP. 1	Cheltuieli înființare societate
	CAP. 2	Cheltuieli pentru achiziție laptopuri
	CAP. 3	Cheltuieli pentru achiziție mobilier specific birou, 5 mese birou, 5 scaune
	CAP. 4	Cheltuieli pentru achiziție licențe informatice/windows, office, licențe info specialitate
Obiectivul 2 Formarea unei echipe de 5 programatori în maxim 5 luni de la demararea investiției	CAP. 5	Cheltuieli pentru recrutare
	CAP. 6	Cheltuieli publicitate/formare personal
Obiectivul 3 Dezvoltarea unui produs informatic de tip ERP	CAP. 7	Cheltuieli cu salariile- personal IT
Obiectivul 4 Vânzarea directă a produsului către un număr minim de 50 de clienți din industria textilă	Cap.8	Cheltuieli cu campaniile de publicitate
Alte tipuri de cheltuieli necesare desfășurării activității societății	Cap. 9	Cheltuieli cu salariile - contabilitate/resurse umane
	Cap .10	Cheltuieli cu utilitățile - birou



Exemplu practic

În continuare, prezentăm costurile aferente activităților de achiziții :
(Sursa: Fisa seminar 2)

Nr. crt.	Denumire echipamente, dotări, servicii	Unitate măsură	Cant.	Preț unitar (lei fr. TVA)	Rol și necesitate echipament, dotare, serviciu
1.	Laptopuri	Buc.	5	6.000	Rolul laptopurilor este de a asigura echipamentele necesare din punct de vedere tehnic pentru cei 5 programatori IT ai companiei. Astfel, prin puterea de calcul avansată, programele informatice de ultimă generație, viteza ridicată de navigare, încărcare și descărcare online – laptopurile constituie principalele unelte de lucru în activitatea de editare și dezvoltare a produsului informatic Textil Enterprise Software.
2.	Router wireless	Buc.	1	3.000	Rolul principal al router-ului este acela de a distribui Internet printr-o conexiune stabilă și în condiții optime de securitate către toate laptopurile folosite de echipa de programatori ai companiei în activitatea de editare și dezvoltare a produsului Textil Enterprise Software.

Exemplu practic

Server platforma	Buc.	1	25.000	Rolul serverului este necesar pentru a asigura rularea corespunzătoare a tuturor modulelor integrate produsului final dezvoltat - Textil Enterprise Software.
Licențe de operare (Microsoft Windows Pro)	Buc.	4	1.200	Rolul licențelor aferente sistemului de operare pentru laptopuri este acela de a asigura suportul software necesar coordonării activității tuturor instrumentelor TIC operate de cei 5 programatori ai companiei, precum și asigurării suportului necesar instalării celorlalte programe, licențe și aplicații informatice utilizate în dezvoltarea produsului software Textil Enterprise Software.
Licențe antivirus	Buc.	4	200	Rolul Software-ului antivirus pentru laptopuri este acela a proteja sistemul de operare precum și toate programele informatice ce rulează pe acesta de riscul infectării cu virusuri informatice, malware, troieni, spyware sau altele similare.
Licențe Microsoft Office	Buc.	4	1.400	Rolul licențelor pentru pachetul de tip Microsoft Office sau similar este acela de a asigura programele informatice de tip business/enterprise necesare desfășurării oricăror activități economice în cadrul oricărei companii care dezvoltă produse software și nu numai.
Licență sistem de operare server Windows	Buc.	1	1.600	Rolul licenței Windows Server este acela de a asigura sistemul de operare corespunzător pentru funcționarea optimă a serverului pe care va rula produsul informatic Textil Enterprise Software.



Exemplu practic

Framework platformă de tip document management	Buc.	1	400.000	Rolul achiziționării acestui software framework de tip document management este acela de a oferi echipei constituită din 5 programatori ai companiei AGN Software SRL un software generic editabil, cu diverse funcționalități de bază incluse, pe structura căruia să poată fi dezvoltat modular produsul informatic Textil Enterprise Software.
Servicii de acces la licențe de automatizare bazate pe tehnologia Robot Process Automation furnizate de UiPATH	serviciu	1	350.000	Achiziționarea de servicii de acces la licențe de automatizare furnizate de UiPath este necesară în contextul în care în cadrul anumitor module vor fi integrate funcții de extragere automată a datelor, funcții de automatizare procese operaționale și generare de rapoarte dinamice și automat per proces operațional.
Mobilier specific birou (5 mese birou și 5 scaune ergonomice)	buc	5		Rolul mobilierului specific de birouri este acela de a asigura spațiul efectiv de lucru necesar personalului de programatori al companiei regăsit la sediu din orașul Ploiești. Astfel, mobilierul conține 5 mese de birou și 5 scaune. Aceste birouri au rolul de a asigura un spațiu funcțional, eficient pe care să fie montate echipamentele (laptopuri, router, server și licențele software aferente acestora), în vederea asigurării unui mediu optim de lucru celor 5 programatori integrați în activitatea companiei AGN Software SRL.

Exemplu

Sursele de finantare

- În prima etapă de activitate, respectiv, 24 de luni, societatea se va finanța din sursele puse la dispoziție de administrator (orizont de timp prezentat în situația de mai jos, varianta simplificată, informațiile detaliate sunt prezentate în Fișa de seminar nr. 2 și în documentul Excel, anexat acestui document, pagina BugetInvestiții).

Etape simplificate	Finanțare asigurată de asociatul societății						Venituri din vânzări
Înființare	01.2020						
Achiziții	2020						
Angajare		2020					
Dezvoltare produs			2020-2021				
Vânzare							01.2022



Exemplu

Sursele de finanțare

- Ulterior, odată cu dezvoltarea și promovarea produsului ERP, etapizat, societatea se va finanța din contravaloarea contractelor semnate cu clienții săi.
- Noul produs software tip ERP se adresează pieței naționale – îndeosebi companiilor private din industria textilă.
- S-a luat în considerare scopul urmărit de AGN Software SRL, respectiv extinderea aplicației informatice la nivel național și comercializarea acesteia către un număr minim de 50 de clienți din industria textilă până la finalul anului 2022.
- Strategia de preț a firmei AGN Software are drept obiectiv principal asigurarea rentabilității la nivelul firmei (înregistrarea de profit care să acopere cât mai mult costurile specifice firmei).



Exemplu

Sursele de finanțare

- Fundamentarea prețului pentru produsul dezvoltat s-a stabilit în funcție de următoarele variabile: costul realizării produsului informatic și marja de profit previzionată, evoluția previzibilă a cererii, concurența.
- Din perspectiva costurilor implicate în prestarea serviciilor au fost identificate următoarele categorii:
 - costuri aferente personalului angajat
 - amortizări
 - costuri cu materialele consumabile
 - costuri cu prestațiile externe.

(Sursa: Fișa de seminar 3 – Analiza pieței și marketing)

**Situație tabelară a structurii cheltuielilor și surselor de finanțare, pe orizonturi de timp-
 perioada de investire & perioada de analiză (varianta Excel în documentul atașat, pagina BugetInvestitii)**

	Nr. crt	Denumirea capitolelor și subcapitolelor	Costuri fara TVA	TVA	Total	An1	An2	An3	An4	An5
	CAP. 1	Cheltuieli înființare societate, capital social minim	550		550	550	0	0	0	0
Obiectivul 1 Achiziție echipamente	CAP. 2	Cheltuieli pentru achiziție laptopuri/softuri/licențe	58,000	11,020	69,020	69,020	0	0	0	0
	CAP. 3	Cheltuieli pentru achiziție mobilier specific birou, 5 mese birou, 5 scaune	8,000	1,520	9,520	9,520				
	CAP. 4	Cheltuieli pentru achiziție licențe informatice/windows, office, licențe info specialitate /platformă/acces licențe	762,800	144,932	907,732	907,732	0	0	0	0
Obiectivul 2 Formarea unei echipe de 5 programatori în maxim 5 luni de la demararea investiției	CAP. 5	Cheltuieli pentru recrutare - servicii specializate	5,000		5,000	5,000	0	0	0	0
	CAP. 6	Cheltuieli servicii externalizate publicitate/formare personal&in-house	7,000	1,330	8,330	8,330	2,499	2,499		
Obiectivul 3 Dezvoltarea unui produs informatic de tip ERP	CAP. 7	Cheltuieli cu salariile/taxele - personal IT- 5 angajați full time/lună	53,200		53,200	319,200	638,400	638,400	638,400	638,400

**Situație tabelară a structurii cheltuielilor și surselor de finanțare, pe orizonturi de timp-
perioada de investire & perioada de analiză (varianta Excel în documentul atașat, pagina BugetInvestitii)**

Obiectivul 4 Vânzarea directă a produsului către un număr minim de 50 de clienți din industria textilă	Cap.8	Cheltuieli cu campaniile de publicitate - servicii externalizate & in-house	4,000	760	4,760	4,760				
	Cap 9	Cheltuieli cu serviciile obligatorii - contabilitate	1,000	190	1,190	14,280	14,280	14,280	14,280	14,280
	Cap .10	Cheltuieli cu utilitățile - birou/energie electrică/chirie/Internet/lună - spațiu minim de 30mp	3,500	665	4,165	49,980	49,980	49,980	49,980	49,980
			903,050	160,417	1,063,467	1,388,372	705,159	705,159	702,660	702,660
Perioada- 24 luni/perioada de investire		Surse de finanțare								
		Aport acționarul societății în natură								
		aport bănesc	2,093,531							
Perioada - 12 luni/perioada investire+24 luni perioada de analiză		Surse de finanțare								
		Venituri din vânzare servicii								



Situatia veniturilor si cheltuielilor

Bugetul de venituri reprezintă „estimarea financiară a vânzărilor de produse și servicii ale firmei, iar bugetul de cheltuieli reprezintă estimarea financiară a consumului de resurse necesare realizării obiectivelor firmei” (N. Balteș, 2020).

În acest caz, pentru **fundamentarea bugetului de venituri** ale firmei este nevoie de anticiparea valorii vânzărilor și a volumului acestora, din următoarele puncte de vedere:

- „venituri pe tipuri de produse și servicii;
- venituri pe zone și puncte de desfacere;
- venituri pe categorii de clienți” (V. Vîlcu, 2019).



Situatia veniturilor si cheltuielilor

Factorii care influențează dimensiunea bugetului de venituri sunt:

- „obiectivele comerciale ale firmei: cifra de afaceri, piața țintă și cota de piață;
- politicile comerciale ale firmei, cum ar fi politica de produse, de clienți, de prețuri și de discount-uri;
- conjunctura generală a mediului de afaceri” (V. Vîlcu, 2019).



Situatia veniturilor si cheltuielilor

Bugetul de cheltuieli se poate elabora în funcție de următoarele categorii:

a) „bugete de cheltuieli după natura resurselor consumate:

- cheltuieli generate de consumul de resurse materiale
- cheltuieli generate de achiziția de servicii de la terți
- cheltuieli cu protocolul și publicitatea;
- cheltuieli cu resursele umane
- cheltuieli specifice relației cu societățile bancare
- cheltuieli specifice relației cu instituțiile statului



Situatia veniturilor si cheltuielilor

b) bugete de cheltuieli după natura activității firmei:

- cheltuieli pentru activitatea de exploatare
- cheltuieli privind activitatea financiară a companiei

c) bugete de cheltuieli după natura costurilor:

- bugete de cheltuieli fixe;
- bugete de cheltuieli variabile” (V. Vîlcu, 2019).



Situatia veniturilor si cheltuielilor

Printre factorii care influențează dimensiunea bugetului de cheltuieli se numără:

- strategiile manageriale, comerciale, investiționale, de resurse umane și financiare prin care se urmărește realizarea obiectivelor strategice și anuale ale companiei;
- politica de achiziții și calculație a costurilor;
- politica de personal și de salarizare;
- politica de investiții, finanțare și amortizare
- politica de rentabilitate comercială;
- politica de costuri fixe
- conjunctura generală a mediului de afaceri” (V. Vîlcu, 2019).



Pretul

În stabilirea prețurilor este foarte important să se respecte următoarele principii:

- Principiul transparenței,
- Principiul obiectivității,
- Principiul eficienței,
- Principiul eficacității.

Prețul unitar sau prețul comparativ a fost definit ca „o modalitate pentru comercianții cu amănuntul de a afișa prețul unui produs în raport cu o unitate de măsură standard, cum ar fi kilogramul sau litrul” (V. Vîlcu, 2019).



Pretul

ISO 21041, *Ghidul privind prețurile unitare*, vizează clarificarea „confuziei prin definirea sistemelor de stabilire a prețurilor unitare și prin sporirea transparenței informațiilor privind prețurile” (ISO, 21041). **ISO 21041 este „un instrument cheie pentru comercianții cu amănuntul, permițându-le să furnizeze prețuri clare și coerente, generând, în final, încrederea și loialitatea” (ISO, 21041).**

Standardul are ca scop îndrumarea modalităților de formare a prețurilor unitare și demonstrează claritatea prețurilor.



Pretul

Funcțiile pe care le îndeplinește prețul sunt:

- Funcția de calcul,
- Funcția de evaluare,
- Funcția de măsurare,
- Funcția de informare a consumatorilor,
- Funcția de elaborare a deciziilor,
- Funcția de recuperare a cheltuielilor (V. Vîlcu, 2019).



Pretul

Cum poți stabili prețul?

Prețul unui produs sau serviciu se stabilește în funcție de costurile implicate și de marja de profit. Pentru a stabili prețul este necesar să se identifice toate cheltuielile și să se împartă în funcție de următoarele categorii:

- Cheltuieli fixe, adică „acele costuri care rămân neschimbate indiferent de volumul producției. Cu cât volumul producției crește, costul fix care revine pe unitatea de produs scade. Prin urmare, pentru eficientizarea activității se urmărește ca aceste costuri să reprezinte un procent cât mai mic din prețul produsului/serviciului plătit de cumpărător” (N. Balteș, 2020).



Pretul

Cum poți stabili prețul?

- Cheltuieli variabile, adică „acele costuri care evoluează proporțional cu volumul producției. Prin natura lor aceste costuri oferă antreprenorului un grad de flexibilitate în dimensionarea volumului de producție la un nivel optim. Pentru a identifica acest punct optim se calculează costul necesar creșterii volumului de producție cu un număr determinat de unități” (N. Balteș, 2020).

În stabilirea prețului trebuie să se țină cont de:

- Grupul de clienți direcți și clienți potențiali,
- Strategia de vânzare, care poate fi orientată spre preț sau spre valoare,
- Puterea economică de la nivel național și comunitar,
- Comportamentul consumatorului în cadrul pieței,
- Factorii psihologici care influențează comportamentul consumatorului.



Pretul

Marja de profit

Marja netă a profitului este „un indicator financiar de profitabilitate, care arată în procente cât de profitabilă este activitatea totală a unei companii și reprezintă o comparație între profitul rămas după impozit și vânzările nete și arată profitul rămas după ce toate costurile de producție și de administrație au fost deduse din vânzări și impozitul pe profit recunoscut” (V. Vîlcu, 2019).

Marja de profit este un instrument de măsurare a rezultatelor și de evaluare a activității companiei.

Marja de profit, ca indicator, se analizează pe baza rezultatelor obținute de către competitori. Este un indicator utilizat pe termen scurt .



Pretul

Marja de profit

Cu cât procentul este mai mare, cu atât compania respectivă este considerată a fi una mai profitabilă și stabilă.

În cele ce urmează, redăm un exemplu de calcul a marjei de profit:

*„Marja netă a profitului = (Profitul net al exercițiului / Cifra de afaceri netă) * 100*

Exemplu:

Potrivit datelor din bilanțul entității X :

profitul net = 30.000 lei

cifra de afaceri netă = 454.000 lei

Astfel, marja netă a profitului = **(30.000 lei / 454.000 lei) * 100 = 6,61 %**

O marjă a profitului sub 1% indică o situație instabilă.

O marjă cuprinsă între 1% și 15% indică o situație stabilă.

O marjă peste 15% poate indica o situație volatilă.



Pretul

Marja de profit

Cu cât marja de profit este mai ridicată, cu atât se consideră că firma a avut o activitatea mai bună în perioada precedentă.

În acest caz, marja profitului net este un indicator standard de măsurare a performanței unei afaceri însă acest indicator este afectat de includerea în calcul a unor cheltuieli care apar de exemplu o singură dată și a celor care nu au caracter operațional, de exemplu un venit din investiții, ceea ce face ca indicatorul să nu reflecte situația reală la nivel operațional” (V. Vîlcu, 2019).



Fluxul de numerar

Fluxul de numerar reprezintă „diferența dintre intrările și ieșirile de numerar efectuate de o companie pe parcursul unui exercițiu financiar. Intrările sunt date de încasările companiei provenind de la clienți, debitori, [investitori](#), din vânzarea unor imobilizări corporale sau din încasarea unor împrumuturi primite pe termen lung.

Ieșirile sunt banii care se plătesc pentru salarii, chirii, materii prime, servicii, creditorilor sau acționarilor” (N. Balteș, 2020).



Fluxul de numerar

Fluxul de numerar pozitiv „indică faptul că activele lichide ale unei companii sunt în creștere, permițându-i să își plătească datoriile, să investească în continuare în afacere, să restituie banii acționarilor, etc.

Fluxul de numerar negativ indică faptul că activele lichide ale unei companii sunt în scădere” (N. Balteș, 2020).

Fluxul de numerar se utilizează pentru evaluarea calității unei companii.

Raportat la practica de specialitate, fluxul de numerar face referire la „acel document care reflectă situația intrărilor și ieșirilor de numerar într-o activitate, care, spre deosebire de buget, care este o imagine a situației veniturilor și cheltuielilor într-un anumit interval de timp, fluxul de numerar ține cont de momentele exacte când se vor concretiza aceste venituri și cheltuieli” (N. Balteș, 2020).



Fluxul de numerar

Fluxul de numerar prezintă următoarele caracteristici:

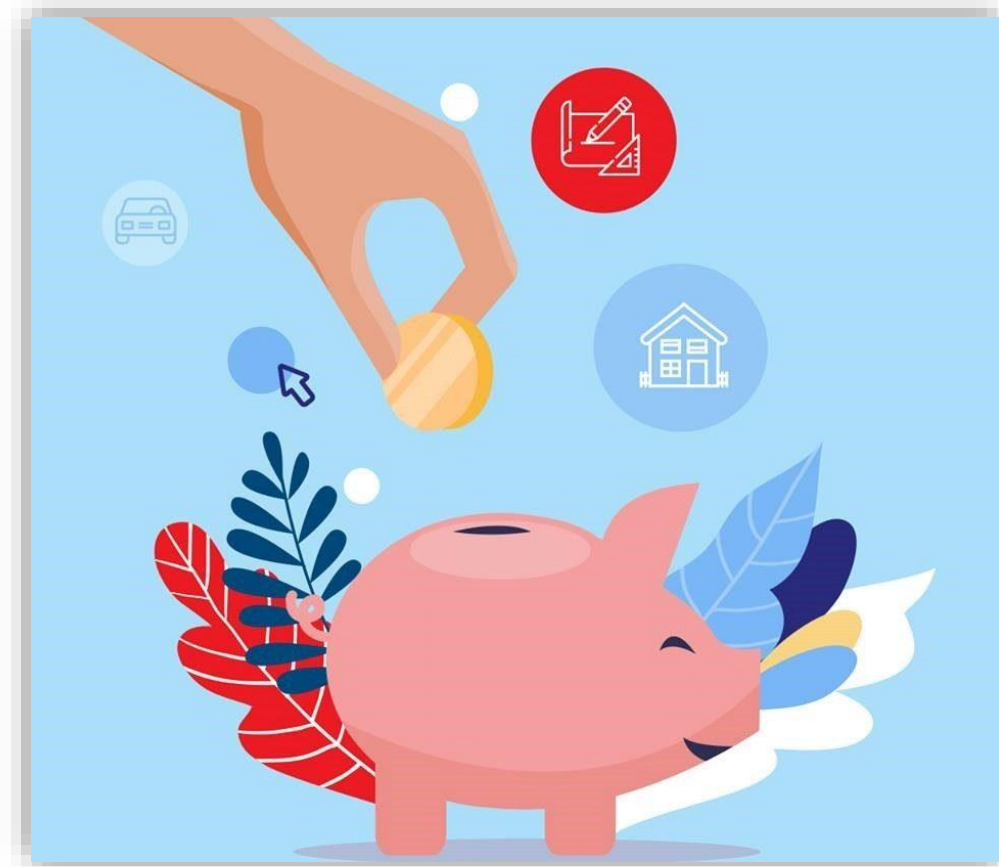
- „reprezintă imaginea tuturor încasărilor și plăților dintr-o perioadă, scoțând în evidență posibilele decalaje care pot apărea în perioada respective,
- poate sugera diverse variante de modificare a termenelor unor plăți pentru ca acestea să se potrivească cu încasările,
- ajută la programarea încasărilor și plăților la termen.
- prin modul cum este conceput, el îi permite utilizatorului să identifice rapid perioadele când va dispune de lichidități pentru a-și programa plățile în acele perioade,



Fluxul de numerar

- este un instrument ce poate fi adaptat în funcție de specificul activității. Se pot genera fluxuri de numerar zilnice, săptămânale, lunare etc., în funcție de frecvența încasărilor și plăților sau de relevanța acestora,
- este important fiindcă este un instrument ușor de actualizat. Orice actualizare a unor sume conduce automat la modificarea previziunilor pe perioada următoare, permițând astfel identificarea rapidă a problemelor ce pot apărea în viitor” (V. Vîlcu, 2019).

Realizare situatie venituri si cheltuieli, flux de numerar





Exemplu practic pentru societatea nou înființată:

Realizare prognoză venituri și cheltuieli și fluxuri de numerar pentru o durată de 5 ani (tipuri de cheltuieli de luat în calcul)

Machete de venituri și cheltuieli, fluxuri de numerar – cu descrierea ipotezelor

Rezumat: Descriere context activitate societate

Durată analiză: 60 luni

Profilul societății care concepe și implementează proiectul

Societate mică, 5 angajați, servicii IT prestate societăților care activează în domeniul textil, obiectiv 50 clienți în anul 3 de analiză

Activități necesare înființării societății

Activități necesare dotării spațiului de birou cu logistica necesară, contracte necesare recrutării, angajarea specialiștilor IT

Diligențe necesare a fi realizate în identificarea managementului curent al trasabilității, evaluarea sistemelor curente de monitorizare (textile)

Dezvoltarea software-ului și vânzarea în baza abonamentelor lunare



Exemplu practic pentru societatea nou înființată:

Realizare prognoză venituri și cheltuieli pentru o durată de 5 ani (tipuri de cheltuieli de luat în calcul, moduri în care ideea poate genera venituri directe și indirecte)

Machete de venituri și cheltuieli (simplificată pentru personalizare per proiect) – cu descrierea ipotezelor

Beneficii clienți

Sistem automatizat de inventariere

Informații disponibile legate de procesul intern ale societății

Asigurarea unui consum eficient al resurselor

Control și securitate

Asigurarea managementului trasabilității pe diverse etape

Exemplu practic pentru societatea nou înființată:

Bugetul investițional, necesar activităților de cercetare și testare/Calcul amortizare	Valoarea fără TVA/lei	TVA/lei	Total/le
Cheltuieli totale de investiții	828,800	157,472	986,272
Achiziții active corporale - echipamente/montaj	66,000	12,540	78,540
Achiziții active necorporale/servicii	762,800	144,932	907,732

Exemplu practic pentru societatea nou înființată:

Ipoteze în perioada de implementare și operare a proiectului		
Venituri		Preț unitar/societate/an
An 1,2	Perioada de implementare a proiectului cu următoarele servicii prestate celor 50 de clienți Diligente necesare a fi realizate în identificarea managementului curent al trasabilității, evaluarea sistemelor curente de monitorizare (textile)	-
S1		-
S2	Dezvoltarea software-ului /personalizare	-
An 3-10		
S1	Diligente necesare a fi realizate în identificarea managementului curent al trasabilității, evaluarea sistemelor curente de monitorizare (textile)	
S2	Dezvoltarea software-ului /personalizare	
	Total preț/societate/an	41,870.62

Exemplu practic pentru societatea nou înființată:

Strategie preț	
Costuri investiție – anul 1 si 2/lei	2,093,531
Marja de profit	25%
Identificarea numărului optim de clienți	50
Vânzarea abonamentelor lunare, începând cu anul 3/client/lei	3,489.22

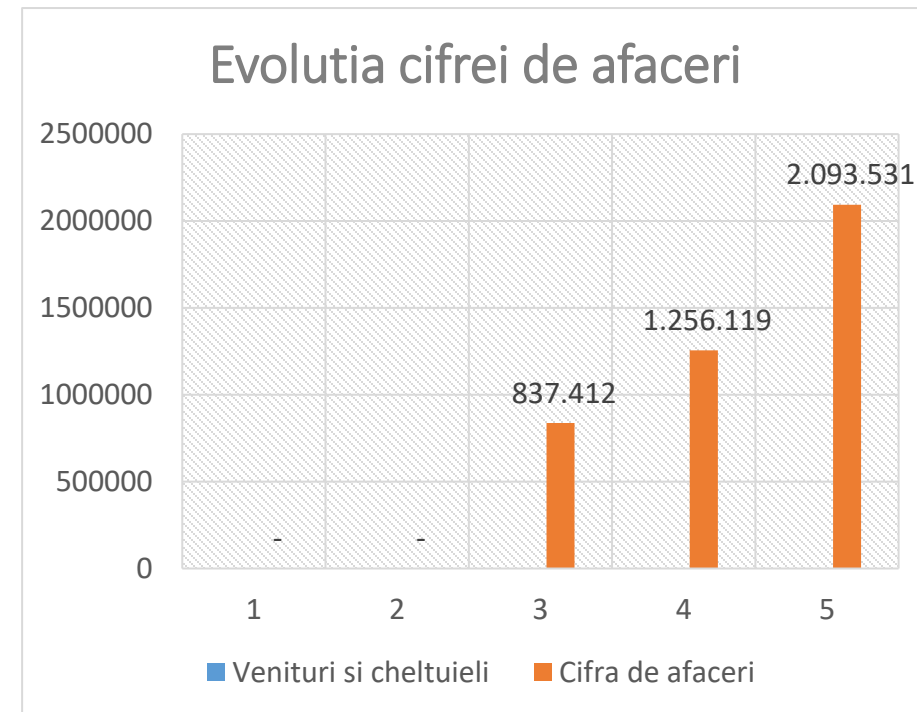
Exemplu practic pentru societatea nou înființată:

Grafic realizare vânzări/lei				
An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
0	0	837,412	1,256,119	2,093,531
		20 clienți	30 clienți	50 clienți



Exemplu practic pentru societatea nou înființată:

Venituri și cheltuieli	2020	2021	2022	2023	2024
Cifra de afaceri	-	-	837,412	1,256,119	2,093,531
Producția vândută					
Alte venituri	-	-			
Total venituri de exploatare	-	-	837,412	1,256,119	2,093,531
Cheltuieli materiale/accesorii	-	-	41,871	41,871	41,871
Cheltuieli cu personalul	319,200	638,400	638,400	638,400	638,400
Cheltuieli cu amortizarea	82,880	82,880	82,880	82,880	82,880
Alte cheltuieli de exploatare	82,900	66,759	66,759	64,260	64,260
Rezultat din exploatare	(484,980)	(788,039)	7,503	428,708	1,266,120



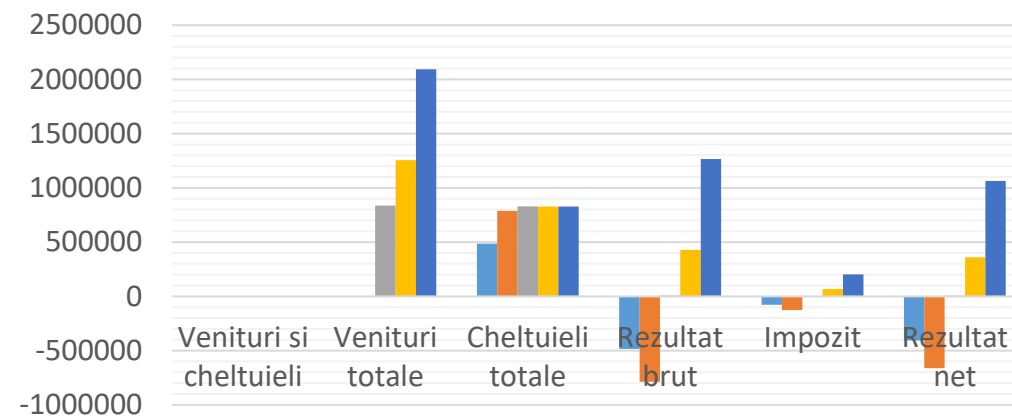
Situația veniturilor și cheltuielilor în perioada 2020-2024



Exemplu practic pentru societatea nou înființată:

Venituri totale	-	-	837,412	1,256,119	2,093,531
Cheltuieli totale	484,980	788,039	829,910	827,411	827,411
Rezultat brut	(484,980)	(788,039)	7,503	428,708	1,266,120
Impozit	(77,597)	(126,086)	1,200	68,593	202,579
Rezultat net	(407,383)	(661,953)	6,302	360,115	1,063,541

Evoluția situațiilor veniturilor și cheltuielilor 2020-2024



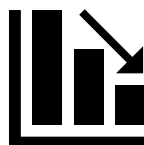
Situația veniturilor și cheltuielilor în perioada 2020-2024



Proiectia fluxului de numerar

(lei)

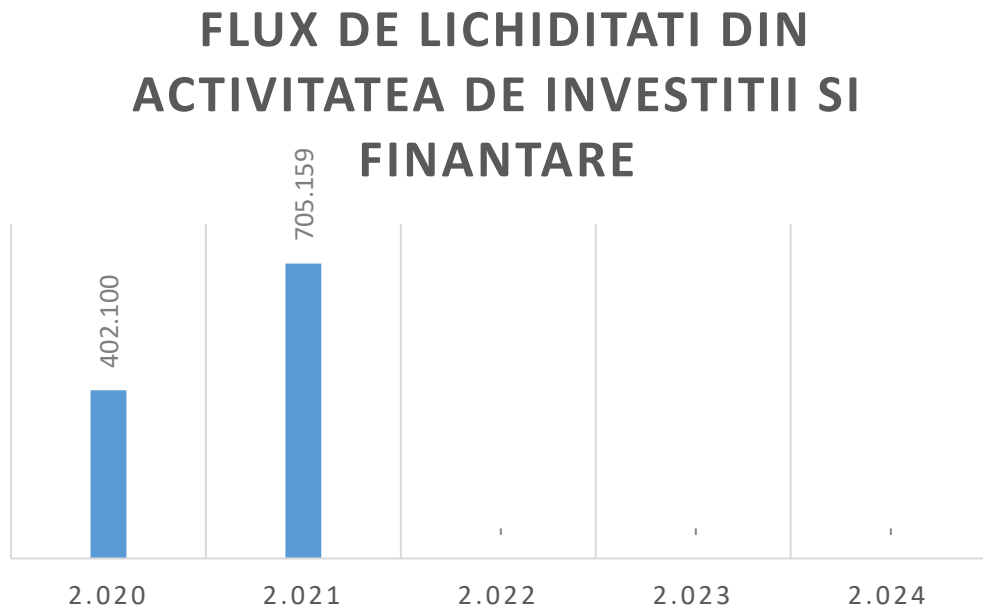
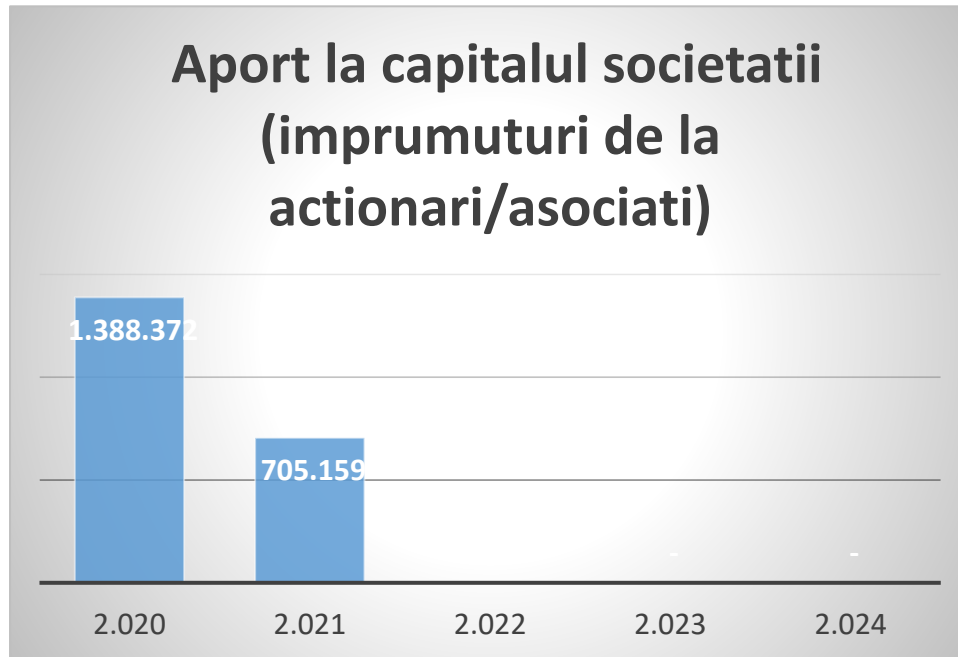
		Perioada de investitii An n+1, An n+2				
		2,020	2,021	2,022	2,023	2,024
ACTIVITATEA DE INVESTITII SI FINANTARE						
1	Aport la capitalul societatii (imprumuturi de la actionari/asociati)	1,388,372	705,159			2,093,531
2	Vanzari de active, incl TVA	-	-		-	-
3	Credite pe termen lung, din care	-	-		-	-
3.1	Imprumut pentru realizarea investitiei					-
3.2	Alte Credite pe termen mediu si lung, leasinguri, alte datorii financiare					-
4	Ajutor nerambursabil (inclusiv avans)	-	-		-	-
	Total intrari de lichiditati	1,388,372	705,159		-	2,093,531
5	Achizitii de active fixe corporale, incl TVA	78,540				78,540
6	Achizitii de active fixe necorporale, incl TVA	907,732				907,732
7	Cresterea investitiilor in curs					-
	Total iesiri de lichiditati prin investitii	986,272	-		-	986,272
Flux de lichiditati din activitatea de investitii si finantare		402,100	705,159	-	-	1,107,259



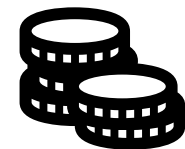
ACTIVITATEA DE EXPLOATARE

10	Incasari din activitatea de exploatare, incl TVA	-	-	837,412	1,256,119	2,093,531	4,187,062
11	Incasari din activitatea financiara pe termen scurt	-	-	-	-	-	-
12	Credite pe termen scurt	-	-	-	-	-	-
	Total intrari de numerar	-	-	837,412	1,256,119	2,093,531	4,187,062
13	Materii prime si materiale	-	-	41,871	41,871	41,871	125,612
14	Aferente personalului angajat	319,200	638,400	638,400	638,400	638,400	2,872,800
15	Alte plati aferente exploatarii	82,900	66,759	66,759	64,260	64,260	344,938
	Plati din activitatea de exploatare incl TVA	402,100	705,159	747,030	744,531	744,531	3,343,350
	Flux brut inainte de plati pentru impozit pe profit /cifra de afaceri si ajustare TVA	(402,100)	(705,159)	90,383	511,588	1,349,000	843,712
16	Plati TVA	-	-	159,108	238,663	397,771	795,542
17	Rambursari TVA	-	-	7,955	7,955	7,955	23,866
18	Impozit pe profit	-	-	14,461	81,854	215,840	312,155
	Plati/incasari pentru impozite si taxe	-	-	165,614	312,561	605,656	1,083,831
19	Rambursari de credite pe termen scurt	-	-	-	-	-	-
20	Plati de dobanzi la credite pe termen scurt	-	-	-	-	-	-
21	Dividende (inclusiv impozitele aferente)	-	-	-	-	-	-
	Total plati exclusiv cele aferente exploatarii	-	-	165,614	312,561	605,656	1,083,831
	Flux de numerar din activitatea de exploatare	(402,100)	(705,159)	(75,231)	199,027	743,345	(240,119)
FLUX DE LICHIDITATI (CASH FLOW)							
	Flux de lichiditati net al perioadei	-	-	(75,231)	123,795	867,140	915,704
	Disponibil de numerar al lunii precedente	-	-	-	(75,231)	48,564	915,704
	Disponibil de numerar la sfarsitul perioadei	-	-	(75,231)	48,564	915,704	1,831,408
		An N+1	An N+2	An N+3	An N+4	An N+5	

Proiectia fluxului de numerar – analiza fluxurilor

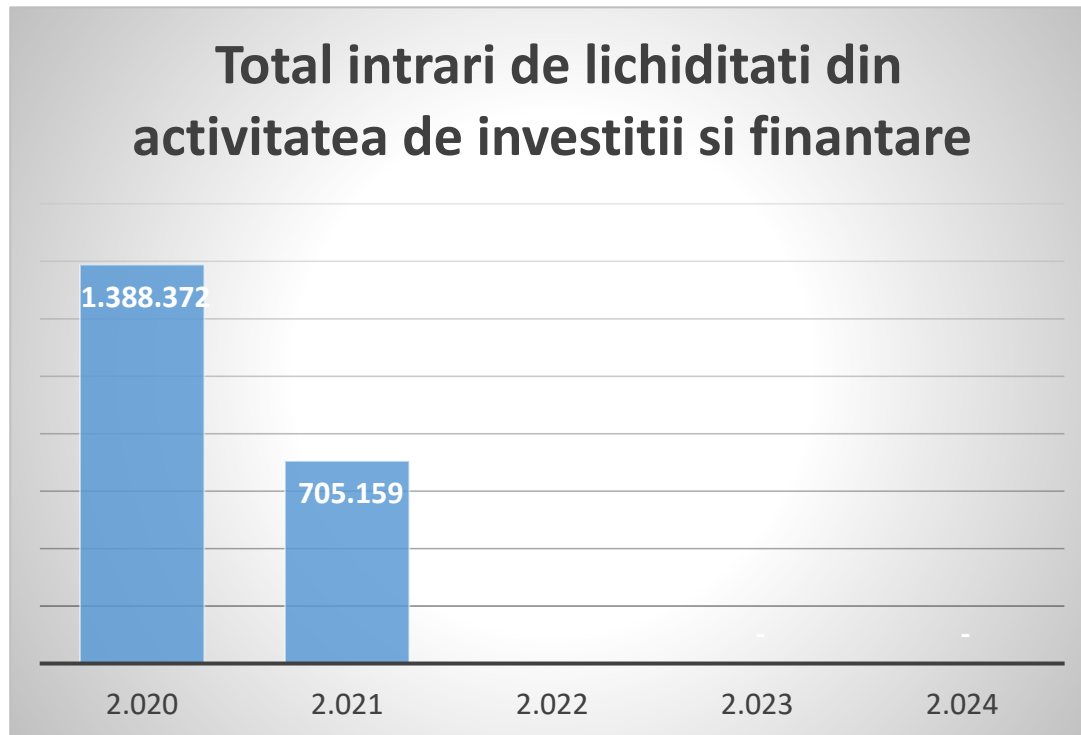


Exemplu practic pentru societatea nou înființată:



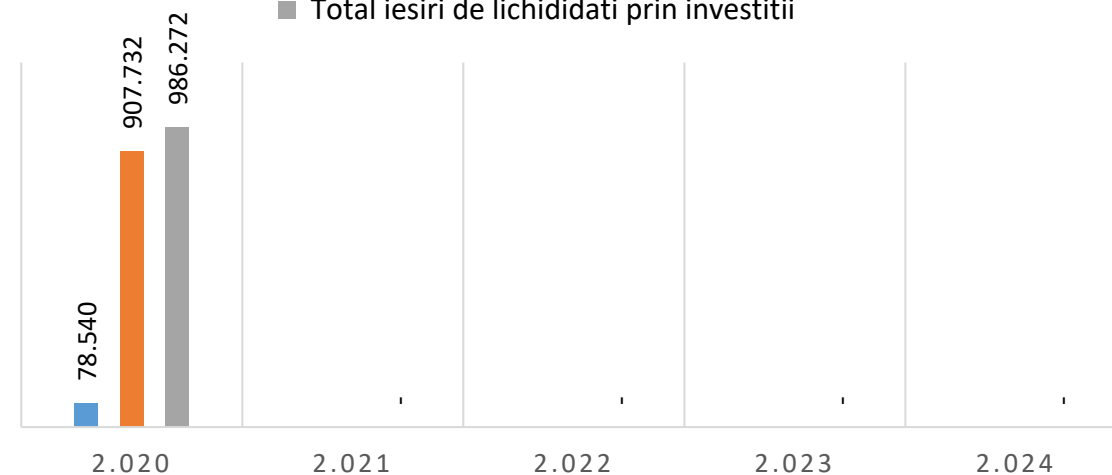
Proiectia fluxului de numerar – analiza fluxurilor

Total intrari de lichiditati din activitatea de investitii si finantare

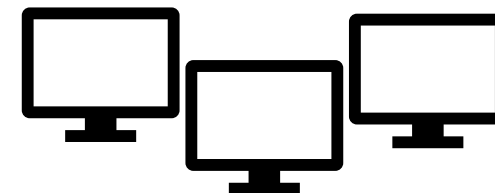
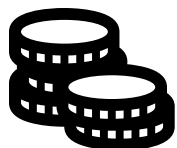


ACHIZITII DE ACTIVE

- Achizitii de active fixe corporale, incl TVA
- Achizitii de active fixe necorporale, incl TVA
- Total iesiri de lichiditati prin investitii

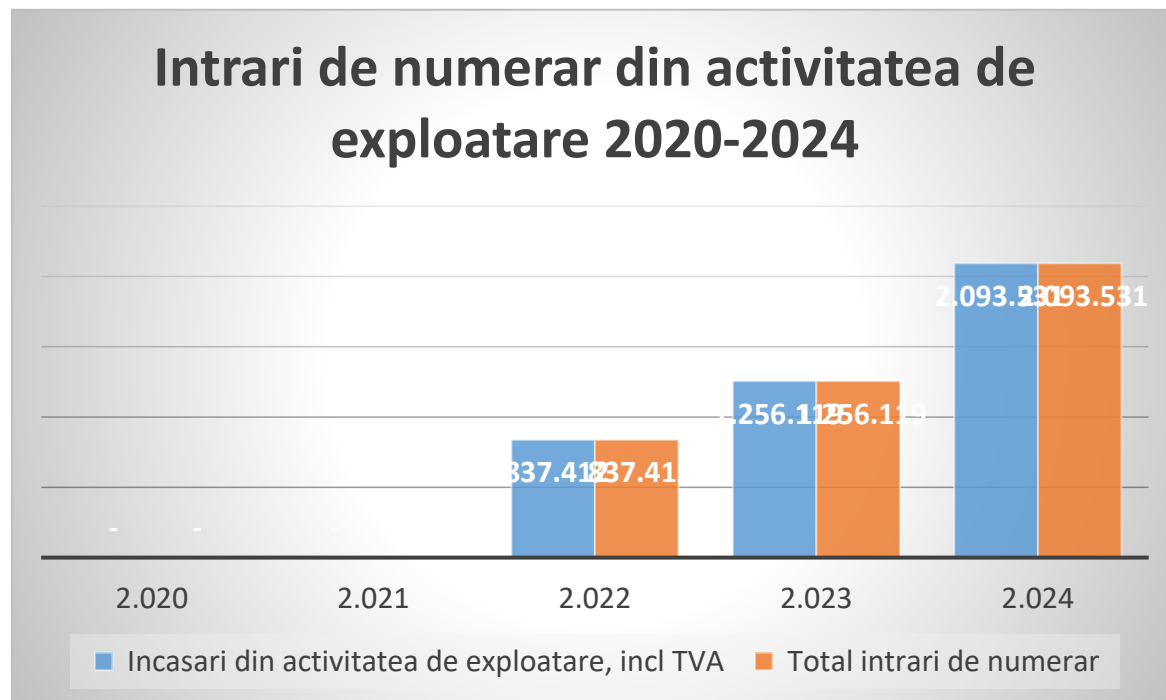


Exemplu practic pentru societatea nou înființată:

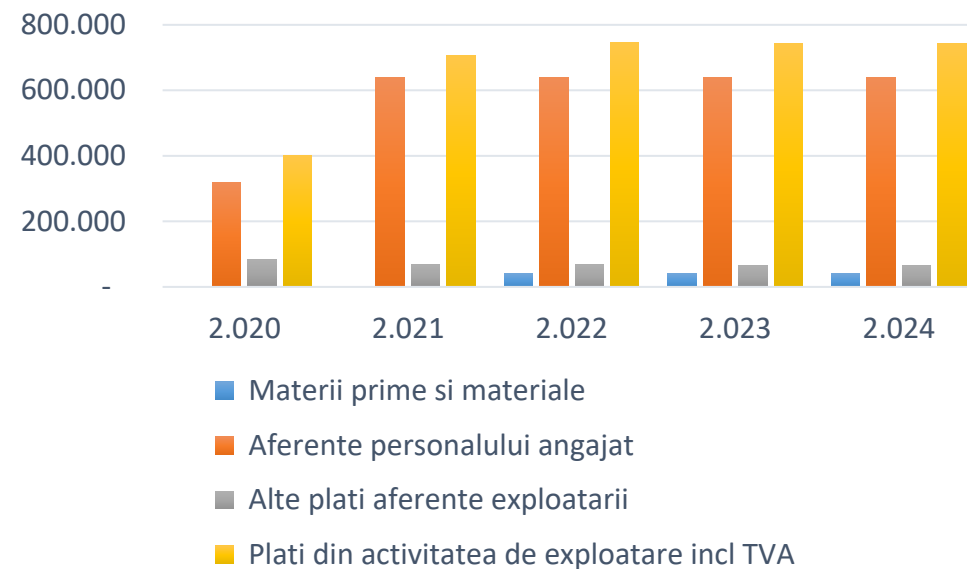


Proiectia fluxului de numerar – analiza fluxurilor

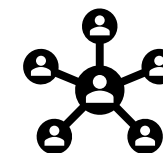
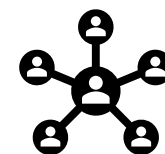
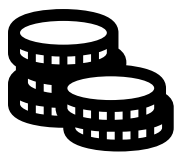
Intrari de numerar din activitatea de exploatare 2020-2024



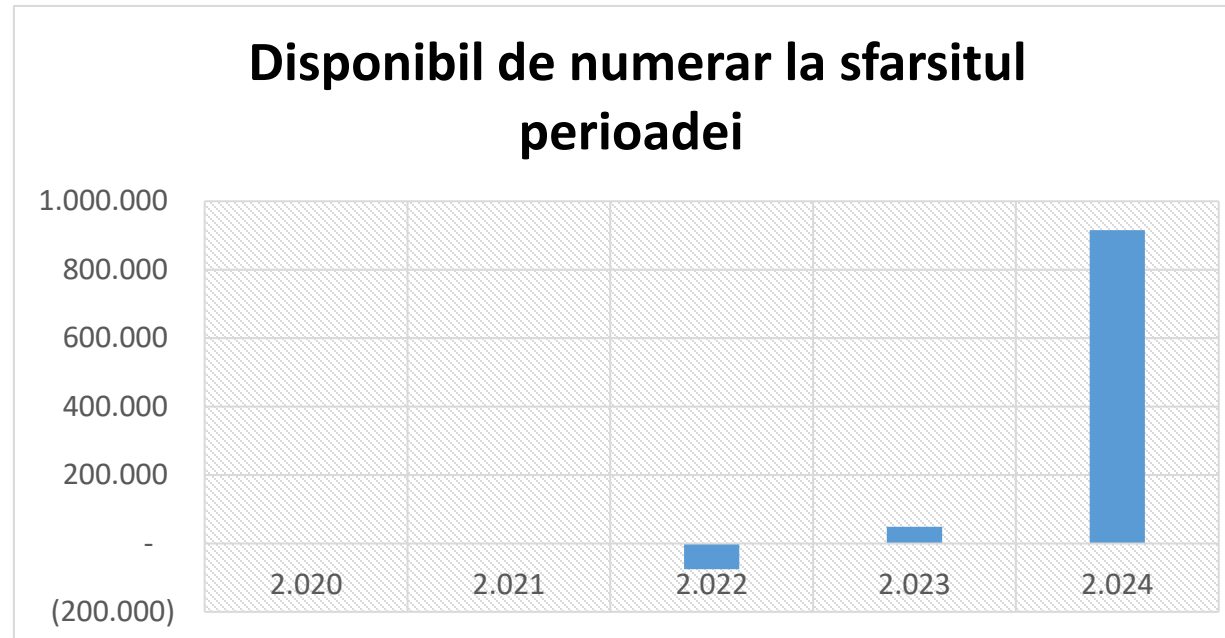
Plati din activitatea de exploatare



Exemplu practic pentru societatea nou înființată:



Proiectia fluxului de numerar – analiza fluxurilor



Exemplu practic pentru societatea nou înființată:



Bibliografie:

1. Balteș N, (2020), Expertiză contabilă și diagnostic financiar, Editura Pro Universitaria, București;
2. Dumitru C., (2009), Contabilitate - probleme rezolvate, aplicații, studii de caz, Editura Universitaria, București;
3. Munteanu V., (2012), Control financiar-contabil, Editura Pro Universitaria, București;
4. Vîlcu V., (2019), Contabilitatea și gestiunea instrumentelor financiare, Editura Pro Universitaria, București;